

Caotina-Sample for a friend

Aufgabenstellung

Aktivierungskampagne zur Bestellung von Samplings.
Produkt: Caotina Schokoladenpulver, Wander AG.
Zielgruppe: Frauen 25-35 Jahre.
Ziel der Kampagne: Caotina Liebhaberinnen sollen das Caotina-Genuss-Set mit den drei Geschmacksrichtungen möglichst viel bestellen.

Lösung

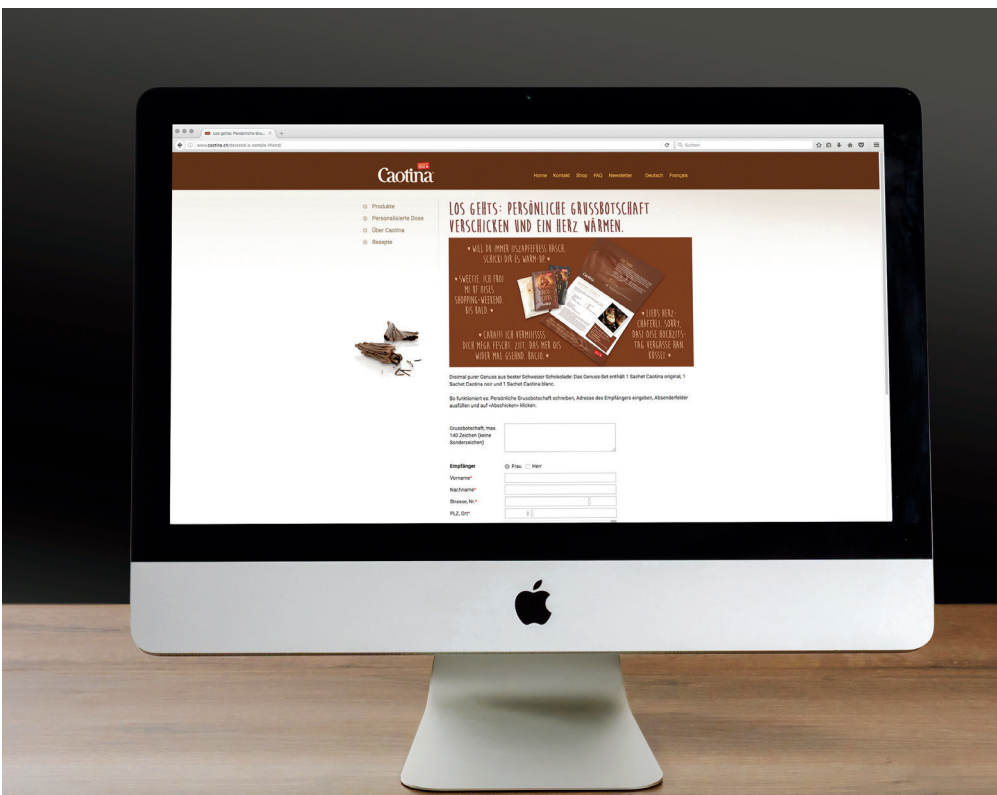
Die Kreatividee «Sags mit Caotina – verschick deinen persönlichen Gruss» wird konsistent über alle Kommunikationskanäle angewendet.
Über eine Online-Banner Kampagne und Facebook wird die Zielgruppe aufgefordert (Involvement), ihren Freundinnen ein Caotina-Sample mit einem individuellem Gruss zu versenden.
Mittels Klick auf Banner und Facebook Post wird die Userin auf die Landingpage geführt, wo Sie via Onlineformular die persönliche Grussbotschaft verfassen kann. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Kreation, Programmierung und Produktion war Voraussetzung um die Aufgabe zielgerichtet zu realisieren.

Ergebnis

Sehr grosses Involvement der Zielgruppe: das Interesse, individualisierte Genuss-Sets individualisiert zu verschenken war sehr hoch. Die Erwartungen der Bestellungen wurde klar übertroffen: 640% plus! – Die Aktivierungskampagne erreichte eine hohe Reichweite und starken Conversion Rate auf Facebook und Programmatic. Der Dialog wurde durch einen viralen Effekt unterstützt.
Gemessen wurde die Kampagne, nebst den Mediadaten über die Mailingbestellungen. Innerhalb von zwei Monaten wurden 16'000 Samplings über die Schweizer Post versendet.
Vergleich Vorjahr: Mit konventionellem Response wurde 2016 nur 2'500 Ex Samplingbestellungen registriert.



Banner



Landingpage



Mailing

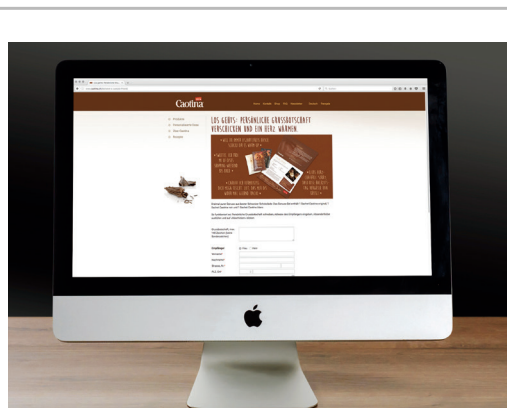
Caotina-Sample for a friend



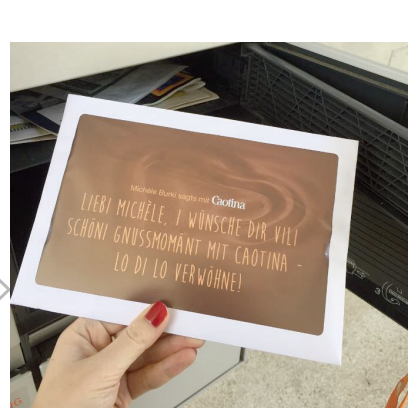
Banner



Landingpage mit Button zur Bestellung



Adresseingabe 2-fach bei der Bestellung für eine Freundin



Mailing

Dialogablauf Caotina-Sample for a friend

